



ESTRATEGIAS CONTRA LA CRISIS



Cuestión de logística

DB SCHENKER SPAIN-TIR

902 88 24 24

Palletways
We Deliver



Invertimos mucho en la formación

Jorge Motje, CEO de Miebach Consulting

La internacionalización debe protagonizar los planes empresariales

Jose Domingo Miranda, presidente de Chances Solution

La diferenciación como estrategia Tomás Redondo, director comercial de Fiege

e-N@CEX

Con nuestro servicio puerta a puerta para empresas de e-commerce, realizar tus envíos te parecerá un juego de niños...



- Total integración informática
- Trazabilidad on-line
- Reembolsos y su control
- Devoluciones
- Preavisos SMS o E-mail
- Herramientas Web (estadísticas, gestión, gráficos, informes)
- Servicio de entrega puerta a puerta
- Ámbito peninsular (España/Portugal)
- Garantía de entrega **NACEX**

900 100 000
www.nacex.es

NACEX!shop
Estámos cuando tú no estás

**LA SOLUCIÓN MÁS CÓMODA Y
ECONÓMICA A LAS ENTREGAS
DOMICILIARIAS.**

NACEX!shop es una nueva red de puntos de entrega con una importante cobertura geográfica en España Peninsular y amplia disponibilidad horaria para que sus clientes recojan cómodamente sus compras online.

902 123 460
www.nacexshop.es





Estrategias contra la crisis

Hablar de estrategia es hablar de visión del futuro pero no de sueños imprevisibles y erráticos. Por ello es importante para la empresa y sus dirigentes diseñar, consensuar, desarrollar e implementar una planificación fundamentada en unas líneas maestras dibujadas con trazo firme

Las estrategias se diseñan por periodos de tiempo generalmente largos, pero las hay de choque y también específicas por zonas geográficas o por actividades. Hay un gran número de ellas, pero sólo llegarán a transformarse en éxitos aquellas en las que realmente toda la empresa esté implicada.

Es importante que las estrategias sean conocidas por todos los miembros de la organización y también que hayan participado en su diseño. También es bueno que sea conocida por los mercados y por nuestra competencia, salvo en mercados siniestros en los que la opacidad o el secreto sean las claves del éxito. Esto es porque tener una estrategia es tener una fortaleza, un valor intangible más sólido que cualquier edificio corporativo; es el bloque del motor de una empresa en cuyo interior entran en combustión ventas, administración, marketing, producción, I+D, calidad, logística, y management para dar fuerza e impulso a todo el conjunto, como hacen las empresas que mostramos.

Para salir de la crisis empecemos por lo primero: diseñar buenas estrategias.



Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

Las empresas que no traicionan su razón de ser: ofrecer bienes de calidad a cambio de un justo beneficio.

Las iniciativas de financiación que van del crowdfunding a los bussines angels. Ayudan porque generan esperanzas.

Prohibir la dilatación de los pagos. Es un problema que hay que cortar por lo sano.

Abajo

No habrá confianza de los mercados en las finanzas españolas mientras no haya sentencias judiciales contra la corrupción política y económica. Es tan claro que deslumbra.

Se nos va el talento al extranjero por que pagan. Aquí se abusa de becarios y pasantes

La escasa reacción social canalizada en exhibiciones de fuerza festivaleras.

Nos basta con saber el destino Just tell us where to...



CARGO
IBERIA

www.iberia-cargo.com

SIL2013

BARCELONA

Logística = Internacionalidad



1998
2013

**Salón Internacional
de la Logística y
de la Manutención**

11º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
2ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte



Del 18 al 20 Junio de 2013

Recinto Montjuic-Plaza España. Fira de Barcelona
Barcelona-España

Organizado por:



www.silbcn.com



“Invertimos mucho en la formación de nuestros empleados”



Jorge Motje, CEO de Miebach Consulting

¿Cuáles son los orígenes y el presente de Miebach Consulting?

La compañía fue fundada en Frankfurt en 1973 por el Dr. Joachim Miebach y en 1982 realizó su primera incursión en el extranjero e inauguró una oficina en España. Precisamente este mes celebramos el 30 aniversario de Miebach en nuestro país.

A partir de entonces no ha dejado de crecer y de ofrecer sus servicios de consultoría e ingeniería de la cadena de suministros a empresas ubicadas en todos los rincones del mundo. Actualmente cuenta con más de 300 empleados directos y una red de oficinas repartidas por 16 países:

Alemania, Arabia Saudí, Argentina, Brasil, Colombia, Chile, China, España, EUA, Guatemala, India, Italia, México, Perú, Polonia y Suiza.

¿Qué tipo de soluciones aportan a las empresas?

Miebach Consulting ofrece servicios de consultoría e ingeniería logística para mejorar la cadena de suministros de las empresas y ayudarles a maximizar su nivel de rendimiento y servicio y a cumplir sus objetivos de reducción o variabilización de costes. Nuestro principal objetivo es diseñar e implantar las mejores soluciones para dotar a las cadenas de suministros de nuestros clientes de ventajas competitivas sostenibles que les

permitan alcanzar la excelencia. Para ello integramos distintas áreas de competencia: desarrollo estratégico, ingeniería del flujo de materiales, procesos y sistemas IT y Organización y Recursos Humanos.

¿En qué sectores industriales desarrollan proyectos?

En Miebach Consulting trabajamos para empresas pertenecientes a diversos sectores, teniendo en cuenta los requerimientos y procesos específicos de cada uno de ellos: automoción, moda, farmacia, fabricantes de gran consumo, retailers, operadores logísticos, hightech, etc. El intercambio de conocimientos y experiencia entre ellos nos permite generar soluciones innovadoras pero a su vez contrastadas.

¿Qué proyectos realizados destacaría a nivel internacional?

Recientemente hemos sido contratados para el diseño de la central de carga aérea de Lufthansa en Frankfurt. Trabajamos para el grupo



VW en diversos países del mundo. En estos momentos estamos asesorando al consorcio AIRBUS para mejorar sus procesos de la cadena de suministros.

¿Y en España?

En España trabajamos para empresas del sector de la distribución como Carrefour y Caprabo, fabricantes como Freixenet, Pepsico o Frit Ravich, colaboramos con AECOC en un proyecto de estandarización de la calidad de la paleta pool y hemos asesorado a SEAT para la implantación de un nuevo modelo de suministro a su fábrica de Martorell.

¿Cómo ve el panorama industrial en España en estos momentos y cómo va a ser el futuro en los próximos años?

Si bien en la mayoría de los casos los grandes proyectos de inversión se están posponiendo, siguen habiendo empresas que en estos momentos están aprobando grandes inversio-

nes para seguir ganando competitividad. El foco de las empresas se centra en impulsar las ventas, ofreciendo un buen nivel de servicio, reducir costes y capital circulante.

Suele decirse que la consultoría es un buen termómetro de la evolución de la economía y que además se adelanta unos meses a los acontecimientos. En este sentido, constatamos un creciente incremento en proyectos de mejora e inversión de nuestros clientes, por lo que considero que poco a poco la economía tenderá a mejorar.

Para Vds. la formación es muy importante. ¿Qué plan de carrera ofrecen a las personas que trabajan en Miebach Consulting?

Nuestra especialización hace que sea muy difícil encontrar personal debidamente formado en el mercado. Es por ello que el grupo invierte mucho en la formación de sus empleados. La formación consiste en una capacitación híbrida entre nuestra e-

academy (e-learning) y un ciclo de formación presencial donde se enseña a aplicar la teoría aprendida y donde también se abordan aspectos tales como liderazgo, técnicas de presentación, trabajo en equipo, etc.

¿Qué proyectos esperan culminar en los próximos años?

Trabajamos para grandes multinacionales que se están replanteando sus estándares y estrategias de distribución en las distintas regiones del globo: Europa, LatAm, Asia, África, etc. Estamos acompañando a muchas de estas empresas en la optimización de sus redes o infraestructuras logísticas.

www.miebach.es

30 aniversario de Miebach consulting en España

El 11 de noviembre de 1982, El Grupo Miebach fundó su primera oficina en España. Se trataba de la primera incursión en el extranjero de esta compañía de ingeniería y consultoría de la cadena de suministro fundada en Frankfurt en 1973 por el Dr. Joachim Miebach.

Desde entonces Miebach España ha trabajado para más de 300 clientes de varios sectores industriales, desarrollando proyectos nacionales e internacionales de distinta tipología y adaptándose constantemente a los cambios tecnológicos y del propio mercado.



“El foco de las empresas se centra en impulsar las ventas, ofreciendo un buen nivel de servicio, reducir costes y capital circulante”

DB Schenker Spain-Tir culmina su proceso de fusión

La empresa Spain-Tir Transportes Internacionales, S.A.U. concluye su proceso de fusión con Schenker España, S.A. Con este último paso se da por finalizado el procedimiento iniciado hace ahora cinco años, cuando Spain-Tir Transportes Internacionales se integró en DB Schenker, división de transporte y logística de la compañía Deutsche Bahn.

“Desde 2007 nuestro objetivo se ha centrado en consolidar todas las unidades de negocio existentes en España y la creación de una única marca comercial, DB Schenker Spain-Tir”, ha afirmado Jaume Ballester, presidente y consejero delegado de DB Schenker Spain-Tir.



Durante el pasado año 2011 y como primera medida previa a la integración total, Spain-Tir Transportes Internacionales ya había completado la absorción de las otras nueve sociedades del grupo. A partir del 1 de noviembre de 2012, la nueva compañía continuará operando como Spain-Tir T.I.S.A.U., al tiempo que conservará el código de identificación fiscal A-08363541, manteniendo la marca comercial DB Schenker Spain-Tir con la que hasta ahora se presentaba en el mercado.

Con la culminación del proceso de fusión, DB Schenker Spain-Tir refuerza y consolida su estructura en España, garantizando con ello la más amplia oferta de servicios de Transporte Terrestre, carga Aérea y Marítima, Contract Logistics y gestión de la cadena de suministro, así como soluciones de despacho aduanero, almacenaje, distribución nacional y de logística integral. A su vez, DB Schenker Logistics dispone de divisiones especializadas en Proyectos Industriales, en el sector de la Automoción, Alta Tecnología y Consumo, además de servicios para transportes especiales, Ferias y la coordinación de grandes eventos deportivos. La compañía está acreditada como Operador Económico Autorizado (OEA), además de contar con otras certificaciones que avalan la calidad y eficacia de sus servicios.

Spain-Tir T.I.S.A.U., con una facturación de más de 242 millones de euros (2011) y cerca de 1.000 empleados, se posiciona entre las tres primeras empresas logísticas del mercado español. La compañía, con sede en Barcelona, cuenta con 75 delegaciones en España, lo que se traduce en un total de 130.000 metros cuadrados de superficie de oficinas y de almacenaje.

www.schenker.com/es



Nacex, empresa responsable

La compañía de de transporte urgente de paquetería, mensajería y documentación demuestra con hechos que están concienciados con la protección del medio ambiente, como lo demuestra que a partir de ahora sus populares bags, estarán confeccionados con material reciclado.

Este material procede del reciclado de plásticos post-industriales, es decir de sobrantes de fabricaciones sin que hayan sido utilizados o hayan llegado al circuito comercial, garantizando así la total seguridad en su uso. Esta modificación afecta también al precio de los mismos que se reduce de los 77,76€/1000 que tenían hasta la fecha, a los 58,15€/1000 que tienen actualmente.

Esta y otras novedades han sido presentadas por la compañía en la feria SALT 2012, Salón Atlántico de Logística y Transporte celebrado en noviembre Santa Cruz de Tenerife.

En una entrevista concedida anteriormente a este medio, Manel Orihuela, subdirector general de la compañía afirmó que *“Nacex es una empresa con voluntad de formar parte de una sociedad cada día mejor para las personas y el medio ambiente, por lo que creemos en la necesidad de tomar parte en iniciativas que efectivamente permitan conseguir ese objetivo”*. Sin duda, Nacex es una empresa responsable y lo demuestra con hechos.

www.nacex.es



La diferenciación como estrategia

Clave para afrontar el presente y crear unas bases sólidas para el éxito en el futuro



Tomás Redondo, director comercial de Fiege

Las empresas de logística y transporte nos encontramos en un momento delicado. La crisis económica, que viene afectando a nuestro país desde hace varios años, ha supuesto un agudo descenso en el consumo y ha repercutido en la actividad de las empresas del sector, que han notado una disminución de sus actividades.

Nos encontramos además en unos momentos de incertidumbre, de enorme variabilidad de los mercados, con unas tasas de paro muy elevadas, y con unas previsiones de futuro que en principio no son muy optimistas.

Ante este panorama lo más lógico es preguntarse cómo afrontar el presente y crear unas bases sólidas de forma que podamos afrontar con éxito el futuro.

Para Fiege, como empresa familiar, nuestra estrategia de posicionamiento está basada en seguir ofreciendo a los clientes la máxima calidad en los servicios que realizamos, con un alto valor añadido a precios competitivos.

Para lograr conjugar todos estos elementos, es fundamental no solo disponer de la tecnología más avanzada, con la que dar respuesta inmediata a las necesidades de nuestros clientes, y unas infraestructuras adecuadas para cumplir con los requisitos demandados, sino que resulta vital contar con un equipo humano comprometido con la empresa y con un alto grado de formación con el que hacer frente a los nuevos retos que nos presenta un sector en permanente transformación.

La tecnología y el equipo humano son por tanto piezas clave para poder proporcionar unos servicios de alta calidad que nos hagan diferenciarnos de nuestros competidores, dando valor real a cada una de nuestras operaciones.

Una prueba reciente de nuestro compromiso con la calidad es el galardón concedido hace escasas fechas a la filial en Polonia, galardonada con el "Top Quality International 2012", por los servicios logísticos realizados para la industria farmacéutica y los altos estándares de calidad demostrados en los mismos.

Es por este camino por el que un Grupo como el nuestro quiere seguir hacia delante, tal y como lo venimos haciendo desde hace años, apostando por la mejora continua, que nos permita aportar soluciones innovadoras y unos servicios fiables y eficientes con los que dar las respuestas adecuadas a nuestros clientes.

www.fiege.com



"La tecnología y el equipo humano son piezas clave para proporcionar servicios de alta calidad que nos diferencien de la competencia dando valor real a nuestras operaciones"



Gráficas Varias, S.A. adquiere una impresora MPS

Fundada por Josep Varias Bou en 1918 y ubicada en Sant Sadurní d'Anoia, es una empresa muy reconocida por su especialización en el sector de cavas y vinos, tanto en etiquetas autoadhesivas como en cola y sleeves.

Desde sus inicios, Gráficas Varias, S.A. ha experimentado un constante desarrollo, aportando calidad y nuevos métodos tecnológicos. La empresa está formada por un equipo de 85 profesionales de las artes gráficas que, conjuntamente con una maquinaria de impresión de última generación y unas modernas instalaciones, permiten una gran capacidad de respuesta al cliente, ofreciendo una óptima calidad del producto final. En esta línea de innovación han adquirido recientemente una impresora MPS, distribuida en España por Imprima, para completar su parque de maquinaria.



www.graficasvarias.com

El Grupo Martinalia crece y genera empleo

José Martínez, presidente del Grupo Martinalia, destacó que la empresa facturará en 2012 más del doble de la cifra obtenida en 2011 y que las distintas empresas del Grupo Martinalia habrán generado más de 700 puestos de trabajo. Estos crecimientos en facturación y generación de empleo son debidos en parte a la puesta en marcha de Tuntac BPO, especializada en la externalización de servicios logísticos y procesos industriales.

www.martinaliasl.com



SSI Schaefer amplía el almacén del fabricante de pasta húngaro Gyermelyi

El proyecto ha consistido en la ampliación del almacén de gran altura desarrollado en 2004 por Salomon Automation como contratista general, hoy en día empresa integrada en el grupo SSI Schaefer, debido al enorme crecimiento de Gyermelyi y al almacenamiento de nuevos grupos de mercancías.

En solo 13 meses de construcción SSI Schaefer, como contratista general en logística, la ampliación del almacén de Gyermelyi Logisztika Kft., amplió el almacén de gran altura con 2 transelevadores adicionales, pasando de 6200 a casi 9400 posiciones. La gestión del almacén se realiza ahora de forma totalmente automática mediante 5 transelevadores equipados con tomacargas para el almacenamiento a doble profundidad. El sistema de transporte continuo de palets se amplió con 2 guías de carro transfer adicionales y otras 8 rampas de expedición. El sistema de gestión de almacén WAMAS controla y administra todos los procesos logísticos.

El picking, por la enorme necesidad de espacio, se ubicó en una nave contigua. Para integrar las dos zonas de almacén en el proceso completamente automático se instaló un sistema de cintas transportadoras de conexión en la expedición de mercancías. El proceso de expedición de mercancías es ahora ordenado, gracias a las 20 cintas transportadoras de rodillos.

Los ahorros de costes en procesos y personal que se obtienen con el software integrado, la mayor eficiencia energética y los lugares de trabajo ergonómicos son solo algunas de las ventajas de la implementación del nuevo centro de trasbordo de mercancías.

www.ssi-schaefer.es

www.gyermelyi.hu



“La internacionalización ha de cobrar mayor sentido y protagonismo en los planes empresariales”



Jose Domingo Miranda, presidente de Chances Solution

¿Cómo son los principios de Chances Solution?

Somos una consultora de comercio exterior y franquicias, con años de experiencia en el sector, especializada en apoyar y asesorar a la pequeña y mediana empresa para garantizar el éxito de sus planes de expansión en mercados internacionales. Desde nuestros inicios advertimos que en un mundo globalizado, la internacionalización ha de cobrar mayor sentido y protagonismo en los planes empresariales.

Ahora, la crisis económica que asola España nos da aún más la razón porque es el momento de salir a buscar negocio en el exterior, con lo cual nuestros servicios son muy necesarios para no cometer errores en el proceso de implantación en el exterior.

¿Cómo es la estructura actual y cuál es su oferta?

La empresa cuenta con oficinas y delegaciones comerciales en Madrid, Londres, Panamá, Perú, Brasil, Colombia y Costa Rica. Contar con nuestros servicios es muy importante para equivocarse lo menos posible en la internacionalización, puesto que una asesoría establecida en el país objetivo de

entrada ya ha cometido los posibles errores que se pueden tener y ha tropezado lo que tenía que tropezar para evitar que los tengan nuestros clientes. Conocer el mercado de primera mano es crucial, ya que esto supone un ahorro importante de tiempo, esfuerzo y dinero.

¿Por qué decidió apostar por la franquicia, frente a otros modelos de negocio o montarlo por su cuenta?

Principalmente nos gusta esta fórmula de negocio por el saber hacer, la experiencia y el apoyo que se presta a una red ya establecida. La franquicia es un sistema que te permite crecer empresarialmente y que es el modelo ideal, no solo para expandirte por tu país de origen, sino también para entrar en otros mercados de la mano de socios locales, normalmente a través de la figura del master franquicia.

¿Cuáles son las necesidades de internacionalización que las empresas demandan en estos momentos?

Como consultora experta en el ámbito de la internacionalización, consideramos que el crecimiento es uno de los principales motivos por los que las empresas optan por implantarse en el exterior. Además, buscar negocio en otros países es otro de los

motivos por los que optan por la internacionalización, si bien la necesidad y la obligación en muchos casos se convierten en factores clave a la hora de exportar el negocio a otro país.

¿Qué principios rigen su estilo de dirección y cuáles son las claves del éxito de su empresa?

Uno de los principios por los que nos regimos es: internacionalizarse o morir. A su vez, el nombre de la empresa, “Una oportunidad una solución”, también refleja la premisa de la compañía. Antes de la crisis, eran las grandes compañías las que salían al exterior para diversificar su negocio. En la actualidad, la empresa que no sale al exterior, no sobrevive. En definitiva, ahora es imprescindible para la pyme internacionalizarse para sobrevivir; hay que buscar otros mercados fuera del euro para lograr sobrevivir y crecer.

Asimismo, en nuestra compañía imperan valores como la seriedad, el rigor, la credibilidad, el trabajo y el saber hacer. Gracias a estas características hemos conseguido que muchas empresas logren su meta y afiancen con éxito su negocio en el exterior.

¿Qué objetivos pretenden alcanzar en los próximos años?

La satisfacción de que nuestros clientes cumplan sus objetivos de implantación en el exterior y sigan creciendo, así como que confíen en nosotros y nos recomienden a otras empresas.



El grupo ID Logistics se implanta en Sudáfrica

El grupo logístico francés ha apostado por el desarrollo de sus actividades en el sur del continente africano, con la apertura de un centro ubicado en Johannesburgo, desde el que se da cobertura a todo el país. Con este nuevo centro, el grupo abre su decimosegunda instalación internacional y amplía su presencia en África, donde también desarrolla actividades en Marruecos.



El presidente del grupo, Eric Hémar ha afirmado: *"hay que buscar nuevas oportunidades mediante la internacionalización de actividades, ya que es fundamental poder apostar por nuevos mercados para seguir creciendo. Nuestra vocación es la de acompañar a nuestros grandes clientes cuando deciden implantarse en otros mercados"*.

www.id-logistics.com

Tecnología de Dürr para Scania en Suecia y Brasil

Dürr construye para la empresa Scania, perteneciente al Grupo VW, plantas de pintura para cabinas de camiones en Oskarshamm (Suecia) y Sao Paolo (Brasil).

En Suecia está prevista la instalación de una planta de imprimación con aplicación de recubrimiento en polvo. Esta planta está equipada con un sistema de recuperación del polvo no adherido a las carrocerías, siendo recogido para su posterior procesamiento y reutilización. La aplicación de pintura en polvo se lleva a cabo con 14 robots de pintura de Dürr del tipo EcoRP L033, EcoRP L133 y EcoRPE033.

En Brasil, donde Dürr en 1964 ha fundado su primera empresa extranjera, la empresa instala una línea de capa final convencional de pintura húmeda con dos robots de pintura del tipo EcoRP E133. Esta línea está diseñada para una capacidad de seis cabinas de camiones por hora, mientras que la línea en Suecia va a pintar 20 unidades por hora. En ambas plantas, el suministro de polvo y de pintura es parte del contrato.

Dürr es un consorcio constructor de máquinas e instalaciones con gran reconocimiento en la industria automovilística pero también suministra a las industrias de aeronáutica, de construcción de máquinas, química y farmacéutica, con tecnología innovadora de producción y medio ambiente. Dürr posee en todo el mundo 50 empresas en 23 países y 7.300 empleados.

www.durr.com



ESPAI GRÀFIC, S.L.

Realizamos todo tipo de impresos

Pancartas
Revistas corporativas
Trabajos digitales
Impresos en offset
Tipografía en relieve
Stamping

Solicite presupuesto sin compromiso:

info.espaigrafic@gmail.com

Tel.: 93 314 11 97

Información y contacto

www.mercadoindustrial.es

Redacción:

redaccion@mercadoindustrial.es

Administración y publicidad:

info@mercadoindustrial.es

C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª

08035 Barcelona

Tel 93 531 18 55

D.L. Internet B-20885-2006

ISSN 1886-2330

D.L. Papel B-54358-2006

ISSN 18887-5610

La edición en papel de la revista Mercadoindustrial.biz tiene un precio de 3€ por número.

La edición on-line es gratuita

Contrate la suscripción anual de la revista en papel por sólo 12 €

Solicite su boletín de suscripción a

info@mercadoindustrial.es

Barcelona Meeting Point atrajo grandes inversores

17 Fondos de Inversión internacionales buscaron oportunidades en la 16ª edición de Barcelona Meeting Point y mantuvieron reuniones privadas con empresarios del sector. Así, los representantes de los fondos Area Property Partners, Aurea Real Estate, Benson Elliot Capital Management, Cerberus Global Investment, Colony Capital, Corio, Credit Suisse, Doughty Hanson, Europa Capital Partners, Global Advisors, Government of Singapore Investment Corporation, Hines Spain, Lone Star, Orion Capital Partners, Patron Capital Iberia, Resolution Property, Carlyle y Taylor Investment Advisors se reunieron en BMP con el director general del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria, Antonio Carrascosa, y con un grupo privado de empresarios en un desayuno patrocinado por CBRE. BMP ha organizado una intensa agenda de encuentros privados entre dichos fondos, que en total tienen una capacidad de inversión de entre 25.000 y 30.000 millones de Euros, y empresarios del sector.



Enrique Lacalle, presidente de Barcelona Meeting Point, ha señalado que *"la presencia de los grandes fondos de inversión internacionales en Barcelona Meeting Point es un claro síntoma de que ha llegado el momento de comprar ya que si éstos no vieran negocio en España no hubieran venido"*.

www.bmps.com

Sudoku

Principiante

9			3	8	4			7
			1		5			
4		2				3		1
		1	9		3	7		
3								5
		8	4		6	2		
5		7				1		4
			5		1			
1			2	3	7			8

Medio

	9	4		2		3	7	
	2	8				4	5	
				9				
	5		1		2		8	
6								7
	7		6		5		9	
				5				
	6	3				9	6	
	1	5		6		2	4	

Rellene las casillas de los módulos de 9 recuadros con cifras del 1 al 9, sin repetir ningún número en la misma columna, fila y módulo.

Crucigrama

Horizontales:

1.- Tubo terminal o extremo de las jeringas. Vocal. 2.- Al revés, puntuación que resulta de una evaluación. Tío americano. 3.- Símbolo químico del sodio. Elogio o celebra con palabras. 4.- Preposición. Planta exótica que da un fruto grande en forma de piña terminado por un penacho de hojas. 5.- Lengua que fue hablada en la Antigua Roma. Entrega. 6.- Itinerarios alternativos al camino principal. 7.- Piedra muy dura que se utilizaba en la prehistoria tanto para herramientas como los amuletos. Barra que atraviesa un cuerpo giratorio y le sirve de sostén en el movimiento. 8.- Onda de gran amplitud que se forma en la superficie de las aguas. Confusión.

Verticales:

1.- Cauce artificial por donde se conduce el agua. Interjección coloquial eufemística usada para expresar irritación, enfado, asombro. 2.- Estándar de interfaz para la conexión de los discos duros y las disqueteras de muchos ordenadores. Mar interior de Asia Central. 3.- Noroeste. Anudada. 4.- Valor de la opinión coincidente de un grupo de personas. 5.- Letra que distingue a un vehículo conducido por una persona poco experimentada. Pelo de las ovejas y de otros animales, que se hila y sirve para tejer. Cien en la numeración romana. 6.- Achicharran. Interprete un conjunto de símbolos. 7.- Bacalao. 8.- Mezclas elementos dándoles forma.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Soluciones

Principiante

8	9	5	7	3	2	4	6	1
8	3	6	5	4	1	7	2	9
5	2	7	6	9	8	1	3	4
7	5	8	4	1	6	2	9	3
3	6	9	2	7	5	8	1	4
4	1	5	3	6	9	8	7	2
9	7	8	6	3	5	1	2	4
4	2	8	3	7	1	6	5	9
6	7	1	2	5	8	4	3	9
7	2	4	6	3	8	5	1	9

Medio

8	4	2	7	6	3	5	1	9
7	8	3	2	4	1	9	6	5
2	4	6	5	9	7	3	1	8
8	7	2	6	3	5	1	9	4
6	3	1	9	8	4	5	2	7
4	5	9	1	7	2	3	6	8
5	6	7	4	9	3	8	1	2
3	2	8	7	1	6	4	5	9
1	9	4	5	2	8	3	7	6

S	O	V	C		A	L	O
E	J	E		E	A	D	J
S	E	L	A	M	A	R	
A	D		N	I	A	T	L
S	A	N	A	N	A		A
A	B	A	L	A		A	N
M	A	S		N	O	T	A
A		A	L	U	N	A	C



VERTICAL
MARKET
RECYCLABLES



VERTICAL
MARKET
FASHION
& RETAIL



VERTICAL
MARKET
BEVERAGES



VERTICAL
MARKET
HEALTHCARE



VERTICAL
MARKET
AUTOMOTIVE

Soluciones locales para industrias globales.

DB Schenker Spain-Tir, su principal proveedor de logística integral, enlaza los mercados de cada industria con soluciones de transporte eficaces, fiables y rápidas
Esto es logística. Es nuestro negocio.

DB Schenker Spain-Tir
Calle 4. nº 57-61 - Sector C
Zona Franca - 08040 Barcelona
Tel. +34 93 404 26 26
Fax +34 93 336 32 10
spaintir@spaintir.es
www.dbschenker.com/es

La empresa desde otros puntos de vista

Actualidad multisectorial para personas
emprendedoras y profesionales



www.mercadoindustrial.es



www.corempresa.com



www.talentoynegocio.com

Recomiende y suscribase gratuitamente a nuestras publicaciones on-line

* La suscripción opcional a la edición en papel de Mercadoindustrial.biz es de 12 € al año

Entre en la web de la publicación y encontrará un enlace de contacto
También puede buscarnos en las redes sociales más populares



We Deliver

***DISTRIBUCIÓN EXPRESS
de mercancía paletizada***

Demostrado...

Líderes en Iberia y Europa

La más amplia red de distribución

***En 24 h. en cualquier punto
de la Península Ibérica.***

La máxima seguridad para sus mercancías

***...sin
sorpresas***



www.palletways.com

902 88 24 24



HA LLEGADO LA HORA DE UNA COMPAÑÍA DE CARGA AÉREA DIFERENTE.

Ha llegado el momento de que una compañía de carga aérea reconozca cómo el mundo está cambiando y lo importante que es evolucionar con ese mundo. Una compañía que se comprometa a ofrecer más destinos, más capacidad y más oportunidades de negocio. Al ampliar nuestra red de destinos, desarrollar productos especializados y atender las necesidades de nuestros clientes, estamos ayudando a que empresas en todo el mundo crezcan, una por una.

Para obtener más información sobre qué diferencia a IAG Cargo, visite iagcargo.com/differentworld.

BRITISH AIRWAYS
WORLD CARGO

CARGO
IBERIA

IAG Cargo
Different World